

高等学校应用创新型人才培养系列教材

国际经济与贸易专业

国际贸易实务

主 编 张永安

高等教育出版社

高等学校应用创新型人才培养系列教材
国际经济与贸易专业

国际贸易实务

主 编 张永安
副主编 沈克华



高等教育出版社·北京

内容简介

本书的基本主线围绕国际货物贸易实务展开,解决贸易实务每个环节所可能遇到的问题。在概述了进出口贸易实务操作后,分别介绍了买卖标的物、术语的选择和价格的核算、国际货物运输及保险、货款支付工具和方式、争议的预防与解决、合同的签订与执行以及国际贸易方式等内容。通过这些内容的阐述,可以使读者因此对于完成一笔国际货物贸易所需要的基本知识有一个掌握。

本书由承担国家精品资源共享课程建设的上海对外经贸大学国际经贸学院国际经贸系国际贸易实务教研室教师编写。本书在编写过程中努力适应现代科技及互联网带来的新变化,将不少需要展开介绍的概念或者案例、阅读材料,采用二维码的方式呈现,一方面可以有效地压缩教科书的篇幅,另一方面也可使作者对有关内容的修改获得便利。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 张永安主编. --北京:高等教育出版社, 2017.7

ISBN 978-7-04-047709-2

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 080604 号

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

策划编辑 赵鹏
插图绘制 邓超

责任编辑 赵鹏
责任校对 胡美萍

封面设计 李树龙
责任印制 尤静

版式设计 徐艳妮

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街 4 号
邮政编码 100120
印 刷 北京机工印刷厂
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 17.75
字 数 430 千字
购书热线 010-58581118
咨询电话 400-810-0598

网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.hepmall.com.cn>
<http://www.hepmall.com>
<http://www.hepmall.cn>
版 次 2017 年 7 月第 1 版
印 次 2017 年 7 月第 1 次印刷
定 价 34.80 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换
版权所有 侵权必究
物料号 47709-00

目 录



绪论	1	第一节 海运保险保障的风险、 损失和费用	107
第一章 国际货物买卖概述	5	第二节 海运货物保险的主要条款 和险别	111
第一节 国际货物买卖适用的法律 和惯例	7	第三节 其他运输方式货物保险 条款	120
第二节 国际货物买卖业务 流程	10	第四节 国际货物运输保险投保 与索赔实务	122
第二章 国际货物买卖标的描述	17	第六章 国际货物买卖的支付工具 —— 票据	129
第一节 商品的品名和品质 条款	19	第一节 票据概述	131
第二节 商品的数量条款	25	第二节 汇票	132
第三节 货物的包装	28	第三节 本票	139
第三章 国际货物买卖价格的选择 和核算	35	第四节 支票	140
第一节 国际货物买卖的价格 条款	37	第七章 国际货物买卖的货款支付 方式	145
第二节 国际贸易术语的内涵及 相关的国际惯例	42	第一节 汇付	147
第三节 《国际贸易术语解释通则 [®] 2010》的介绍	49	第二节 托收	151
第四节 国际货物买卖中国际贸易 术语的选用	60	第三节 信用证	157
第五节 国际货物买卖中的成本 核算和价格计算	63	第四节 新型国际结算方式	168
第四章 国际货物运输	75	第五节 不同支付方式的结合	174
第一节 远洋运输	77	第八章 国际货物买卖争议的预防 和解决	179
第二节 国际航空货物运输	85	第一节 商检	181
第三节 国际货物运输的其他 方式	88	第二节 索赔	191
第四节 集装箱运输概述	93	第三节 不可抗力	195
第五节 国际多式联运概述	99	第四节 仲裁	198
第五章 国际货物运输保险	105	第九章 国际货物买卖的交易磋商 和合同订立	207
		第一节 交易磋商的一般程序	211
		第二节 合同的订立	216

第十章 国际货物买卖的合同履行 ...	225	第二节 电子商务在国际贸易中的	
第一节 出口合同的履行	227	应用	271
第二节 进口合同的履行	244	后记	276
第十一章 国际货物买卖的方式	257	参考文献	277
第一节 国际贸易方式	261		



绪 论

随着我国经济发展，我国的对外贸易也在迅猛发展，对国民经济的贡献也越来越大。即便在 21 世纪的第二个十年，中国对外贸易的环境发生了极大的变化，对外贸易额出现了明显下滑，但其作为国民经济发展三驾马车的作用并没有消失。实际上，对外贸易对于一国经济的意义，不仅仅对于我国是重要的，对于任何一个国家其重要性都是不言而喻的。

一、依规则进行商业交易

无论是站在一国立场看待本国与他国的贸易，还是站在中立的立场上看待国与国之间（或者国与地区、地区与地区之间）的商品或者服务的交换活动，都需要遵循有关的规则，以确保交易的顺利进行。

这里所述及的规则是一个广泛的概念，包括一个国家（地区）的法律，以及国际公约（条约）和在国际上具有广泛影响的贸易惯例。

所谓一个国家（地区）的法律，既可以是交易一方所在国家（地区）的法律，也可以是第三方国家（地区）的法律。在多数情况下，交易商所属的国家（地区）允许商人根据意思自治原则在合同中自由的选择适用法律^①，目的在于促进贸易的发展。问题在于，不同国家的法律客观上是存在差异的。因此，对于交易商而言，恰当地选择适用法律是一个很重要的问题，在商务磋商中这个问题大致可以理解为双方在此问题上的一种博弈。显然对于交易商而言，了解有关国家的法律是重要的。如果交易商由于各种原因未能在合同中确定适用法律，通常可以采用“最密切联系原则”确定，显然，这对于有关的交易商而言并非为上策。

国际公约（条约）是指交易商所属国家参加缔结的，因而应当遵守的双边的或者多边的公约（条约）。需要指出，有关的公约（条约）并不会直接对交易商产生约束力，而是通过缔结公约（条约）国家的法律实现的。交易商需要明白，一些在国际上对于贸易具有

^① 《中华人民共和国合同法》第 126 条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。”《中华人民共和国涉外民事关系法律适用法》第 41 条规定：当事人可以协议选择合同适用的法律。当事人没有选择的，适用履行义务最能体现该合同特征的一方当事人经常居所地法律或者其他与合同有最密切联系的法律。

很大推动力的公约（条约）正在得到更多国家的认同。例如1988年1月1日生效的《联合国国际货物销售合同公约》迄今已经有近90个国家参加了。这就意味着这项公约所体现的规则得到了广泛的认可，从事国际货物买卖的商人必须予以重视。

贸易惯例由于其在商业交易中体现的便利性而受到交易商的重视。一般认为，贸易惯例是一种为某一地域的商人所熟悉、在交易中习惯使用的类似于行为规范的准则。通常而言，贸易惯例往往具有地区性的特点，即其内涵和规则为某一地域的商人所熟知，在不同的区域即便同一名称的贸易惯例也完全可能存在差异。

随着贸易在世界范围内的发展，不同地区的贸易惯例正在发生着交融，统一贸易惯例的内涵和规则，使其更好地以其便利性推动国际贸易的发展，就成为需要解决的一个问题。在一些商业团体（通常指在相当大的区域内具有影响力的商业团体）或者国际组织的努力下，一些贸易惯例被整理成文并以文件的形式公布供有关交易商选用，就形成了当代的国际贸易惯例。由此，可以对国际贸易惯例作出定义，即在长期的商业实践中逐步产生的，为广大商人所熟悉和使用的，并经商业团体或国际组织规范成文的商业规则。

从强制力或者说约束力的角度认识国际贸易惯例，也是一个重要问题。国际贸易惯例属于任意性规范，并不天然地具备强制力，一般而言，只有在有关当事人合同中明示援引时，才会对合同当事人产生约束力；然而，由于国际贸易惯例的影响遍及世界各地，因此在某些情况下，尽管当事人并没有明示援引某一国际贸易惯例，但也没有明确拒绝这一国际贸易惯例，从而也会在一些场合例如法庭或者仲裁庭上被认为可以适用这一惯例以解释交易商之间所订立的合同条文。显然，这是需要引起交易商重视的：如果希望在任何时候不受任何未被明示援引的国际贸易惯例的约束，最好的方法是在合同中明示排除，即在合同中清晰的表达凡是合同未作明示援引的国际贸易惯例在任何情况下均对本合同当事人不具约束力^①。

在国际贸易实务中常见的国际贸易惯例，主要源自国际商会发表的各类规范交易内涵和行为的文件，例如《国际贸易术语解释通则》《跟单信用证统一惯例》。

正确应用国际贸易惯例可以有效地提升商务磋商的效率以及清晰界定交易商各自应当承担的合同义务。

二、达成一份有约束力的合同

为了国际货物交易的顺利完成，交易各方需要达成一份合同。如果要对合同作一定定义，最简单的就是“合意”。合同是交易各方依法达成一致并明确各自承担义务的法律文件。达成一份有约束力的国际货物交易合同，需要关注下述三个方面的问题。

第一是关注合同的形式。一般而言，交易各方可以以书面形式达成合同，也可以以口

^① 《联合国国际货物销售合同公约》第9条第2款指出：“除非另有协议，双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例，而这种惯例，在国际贸易上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道、并为他们所经常遵守。”

头形式达成合同^①，除非法律另有规定。然而，交易者应当明白，书面合同的重要性和必要性是不言而喻的，例如它为交易各方正确、完整履行合同提供了帮助，避免了不必要的疏漏，从而也为避免发生争议提供了条件。

第二是关注订立合同当事人行为能力。如果合同订立者的行为能力受到限制，将会影响合同的有效性。例如自然人的民事行为能力是否受到限制、代理人以被代理人名义订约是否超越代理权限等。

第三是关注合同内容是否合法。国际货物交易合同的内容必须符合相关法律规定，包括必要的内容。例如合同应当是各方当事人真实意思表示，不能显失公平、不能违反法律的强制性规定、不能违反社会公共利益等。

合同的订立是各方正确履行各自义务的开始，合同交易条款的完整性为正确履行义务提供了保证，因此，应当在可能的条件下做到详细界定双方应履行的义务。《联合国国际货物销售合同公约》第14条第1款指出，“一个建议（指发盘——作者注）如果写明货物名称并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定。”事实上，在依照仅仅具备数量和价格或者如何确定数量和价格的方法达成的合同，还需要进一步就有关如何交付货物以及付款等方面形成约定，以避免在履约中形成争议。换言之，在形成一份国际货物买卖合同时，在不烦琐的前提下，双方详细约定是必要的。归纳起来，国际货物买卖合同至少应当包括以下四个方面的约定：

第一，采用适当方法明确合同标的物方面的约定，包括货物的名称、质量、数量和包装。

第二，采用适当方法明确货物价格方面的约定，包括货物单价和总价。如果构成货物的原材料属于行情波动频繁，或者对于买卖双方来说属于敏感因素，则还需要在合同中明确进行价格调整的方法，以便在必要时可以依此进行价格调整。

第三，采用适当方法明确卖方的主要义务。包括怎样交付货物、移交与货物有关的单据，怎样将货物的所有权移交买方等。

第四，采用适当方法明确买方的主要义务。包括买方如何收取货物以及怎样支付货款。

第五，采用适当方法规定争议的预防和解决。包括商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等方面的约定。

无论合同如何约定，确保合同文字的准确性防止发生歧义是需要认真对待的。

三、做好交易的预案

古人云“预则立”。在国际货物买卖中，交易商需要做好相应的准备工作，以确保交易的顺利完成。概括起来，交易商至少应当做好下列两个方面的工作。

第一，做好市场调研。首先，要了解世界市场行情。对于从事大宗商品交易的商人而

^① 中华人民共和国在1986年加入1980年通过的《联合国国际货物销售合同公约》时曾经就第1条第1款(b)项、第11条及与第11条内容有关的规定作出了保留。其中涉及的第11条是有关合同形式的规定（销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制，可以用包括人证在内的任何方法证明）。在2013年我国政府已经撤销了有关对第11条的保留。

言，关注乃至研究大宗商品市场行情应当成为一项日常工作。若是采购原材料而后完成加工制造，则应关注原材料行情变动。其次，对于卖方而言，要了解主要出口目的地市场以及主要的进口商；对于买方而言，则是要了解主要的供应商位于哪个国家。最后，是要了解有关国家的贸易政策和法律法规，以及同我国的经济合作和贸易关系。

第二，做好经营方案。在做好市场调研的基础上，形成可操作的经营方案是一项重要工作。市场调研的信息包括销售或者采购的影响因素、目标客户或供应商基本情况以及相关竞争者、货源、价格、交易方式、付款方式等。目的是最大限度实现企业的预期目标。

事实上，做好经营方案要完成的事情很多。例如对于出口业务而言，还需要做好广告方面的准备；对于进口业务而言，也要有货比三家的思考。在选定交易伙伴时还需要考察其资信等方面的问题，这些都是交易前要做好方案的。

四、关于本书的使用

我们希望本书能够在有限的篇幅内，将完成一笔国际货物买卖所包括的全部内容，尽量简明扼要地予以介绍。本书涉及的一些拓展阅读采用二维码的方式供学生通过网络予以了解。学生在学习中遇到的问题也可以通过本书编者负责国家精品资源共享课程“国际贸易实务”网站与我们进行互动。

另外，在本书中，“国际货物买卖”一词，与本书中使用的“国际货物贸易”“贸易”“货物贸易”“进出口贸易”等词，并不严格加以区分，其基本含义均指一国商人购进国外货物，或者将货物销往国外的活动。

第一章 国际货物买卖概述

❖ 引例

一个美国人了解文化的影响^①

吉姆在一家美国大型金融公司的伦敦分公司工作，在其国际机构中任职。该机构在尼泽尔——一位毕业于伊顿公学和牛津大学的经理指导下很有起色。吉姆的职责包括在伦敦的梅泛尔区（该区是伦敦高级区域）建立办公室以及招募协助工作的员工。他计划雇用一名办公室经理组织日常事务并监督4个职员的工作，这4个职员中有3个是新员工，尼泽尔同意了该计划但拒绝参与实施。

吉姆找到了一位非常棒的办公室经理人选，她在伦敦东区长大，有工作经验且在函授大学学习。当尼泽尔告知他的选聘不合适时，可以想象吉姆的吃惊程度。为什么呢？因为她的口音不合适，尼泽尔也确实因吉姆的这一选择吃了一惊。吉姆与尼泽尔在饭桌上几杯啤酒下肚后，了解到口音在英国划分某人的阶级和出身时起到重要作用。尼泽尔不希望从伦敦东区来的人在其伦敦高尚区的办公室工作。

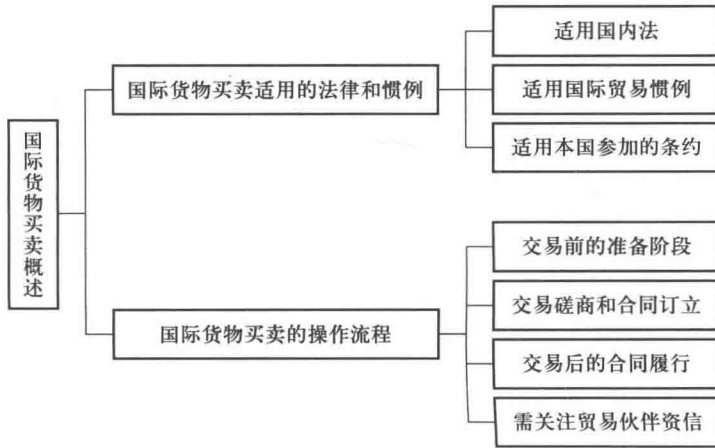
吉姆为自己的无知而道歉，解释说认识并重视各地的差别是美国公司价值观的核心。尼泽尔向在美国的副董事长汇报了此事，得到同样的答复。

❖ 学习目标

1. 了解国际货物买卖适用的法律法规和国际贸易惯例。
2. 了解国际货物买卖的操作流程。

^① 资料来源：查尔斯 W. L. 希尔，当代全球商务，曹海陵，刘萍，译，北京：机械工业出版社，2004。

■ 本章知识结构图



国际货物买卖操作实务，通俗地讲，就是商品进出口交易过程中的一系列活动和做法。该活动中，国际货物买卖的买卖双方以交易的达成和顺利履行为目标。如果把这个交易活动比作一个“游戏”的话，那么业务人员要想做好这个“游戏”，必须掌握“游戏”的规则（即国际货物买卖适用的法律和惯例）和“游戏”流程（即国际货物买卖的操作流程）。因此，本章围绕这两个方面进行介绍。

第一节

国际货物买卖适用的法律和惯例

7

一、国际贸易适用的法律

国际贸易的买卖双方以合同的签订和顺利履行为目标，在合同磋商、订立和履行的过程中建立了经济关系，同时还需要运用法律调整当事人之间的关系。因此，国际贸易活动不仅是一种经济活动，一种购进货物或销售货物的商业行为，而且是一种企业与国外客户双方的法律行为。因此，要得到法律的承认，当事人的权利和义务要受到法律的保护，进出口合同^①的订立必须符合法律规定，受相应法律的监督和约束。

进出口合同磋商、订立和履行适用的法律有两大类。

（一）国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法，即符合某个国家制定或认可的法律。例如，按照我国法律，订立合同，包括涉外合同，都必须遵守中华人民共和国法律，即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的，也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是，由于国际货物买卖合同的当事人所在国家不同，他们各自又要遵守所在国的国内法，而不同国家对同一问题的法律规定往往不一致，因而一旦发生争议引起诉讼时，就会产生适用何国法律，即以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”，以利于正常的国际往来，通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则，并在《中华人民共和国合同法》（简称《合同法》）第126条中作了规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律。”据此，除法律另有规定

^① 本书也将使用“国际贸易合同”或“国际货物买卖合同”的称谓。在本书中作为同义词使用。

外，我国当事人只要与国外当事人取得协议，就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约，例如既可按我国法律、也可按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或有关的国际条约来处理合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择，则当发生争议时，由受理合同争议的法院或仲裁机构依据其视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家的法律”进行处理。

（二）国际条约

国际贸易合同的订立和履行必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约。国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。目前与我国对外贸易有关的国际条约，主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中，《联合国国际货物销售合同公约》（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods）是与我国进行货物进出口贸易关系最大、最重要的一项国际条约。截至2016年，已经近90个国家参加了该公约，在世界上的影响力越来越大。

我国在1986年加入《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》）时，对该公约提出了两项保留：

（1）关于公约适用范围的保留。根据《公约》第1条第1款（a）项的规定，如果合同双方当事人的营业地处于不同的缔约国，该公约就适用于他们之间订立的货物买卖合同。对此，我国完全同意。但是，该款的（b）项又规定，双方当事人的营业地处于不同的国家，即使他们的营业地所在国都不是该公约的缔约国，如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律，则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。这项规定的目的是为了扩大《公约》的适用范围，我国仅承认该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

（2）关于合同形式的保留。《公约》对于合同形式普遍采用“不要式原则”（principle of informality）：“销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”可见，《公约》合同的形式可以是书面形式、口头形式和其他形式。

而我国涉外经济合同通常要求采用书面形式。我国认为，订立、变更或终止国际货物买卖合同都应采取书面形式。因此，我国在加入《公约》时对合同的形式作了保留。

《中华人民共和国民法通则》第142条明确规定：“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的，适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见，根据“条约必须遵守的原则”，在法律适用的问题上，国际缔结或参加的有关国际公约，除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外，优于国内法。

2013年，我国政府正式通知联合国秘书长，撤回对《公约》所作“不受公约第11条及与第11条内容有关的规定的约束”的声明，即取消了关于合同形式的保留。该撤回已正式生效。至此，我国《合同法》与《公约》对于合同形式的规定及适用达成统一。

二、国际贸易惯例

（一）国际贸易惯例概述

国际贸易惯例 (international commercial customs) 和国际立法 (international legislation) 是国际贸易法律的两个渊源。国际立法是把国家间所拟定的规则, 通过国家的立法而引进国内法之中。它的实施有两个途径: 一是将国家间签订的双边或多边公约通过各国政府批准后施行; 二是制定示范法 (model law), 由各国单独采用。国际贸易惯例是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的并经国际组织加以编纂与解释的习惯和习惯做法。国际立法最终是要凭借主权国家的权力才能适用, 而国际惯例的适用则是以当事人的意思自治为基础, 即由当事人在他们的具体交易中自愿适用的制度, 没有强制性。在目前世界上积极谋求国际贸易法律统一化的进程中, 国际贸易惯例起着日益重要的作用。在 1988 年生效的《联合国国际货物销售合同公约》中, 国际贸易惯例的作用和效力得到了明确的肯定和较大的反映。

（二）国际贸易惯例的性质和特点

国际贸易惯例本身并不是法律。通常情况下, 它对当事人不产生法律性质的约束力, 它只有通过国家或国际立法或当事人的认可, 才会产生法律性质的约束力。因此, 绝大多数的国际贸易惯例是在“当事人意思自治”和“契约自由”的原则下, 被当事人全部或部分地采用或修改后采用, 这也是国际贸易惯例不断发展变化的一个重要原因。国际贸易惯例的性质和特点如下:

(1) 国际贸易惯例不是法律和国际公约, 本身不具有强制性约束力。

(2) 国际贸易惯例只有在一定条件下, 才产生法律约束力, 具有强制性。主要有以下五种条件: ① 通过国内立法, 将国际贸易惯例引入国内法中, 或者在国内法明文规定适用国际惯例; ② 通过国际立法, 将国际贸易惯例引入公约或条约中; ③ 通过合同, 在合同中直接引用某一国际贸易惯例; ④ 司法实践中引用国际贸易惯例; ⑤ 默示适用国际贸易惯例。

(3) 国际贸易惯例可以修改或变更。

（三）国际贸易惯例的作用

由于各国法律并不完全统一、甚至差异较大, 而国际贸易惯例在长期的国际实践中不断发展和完善, 其内容已达到相当高度的统一, 因此, 在国际贸易中适用惯例, 不仅可以解决各国的法律分歧, 而且还可以扩展合同调整范围, 补充合同条款的不足, 有助于当事人迅速达成交易或及时解决交易争端。现代国际贸易要求快捷迅速, 因此有经验的贸易商就会选择协商主要交易事项, 合同未作约定的, 留待以后按照贸易惯例处理, 这是明智且有效率的做法。《公约》关于货物买卖合同中权利、义务的许多规定是概括性、原则性的, 需要更具体化、操作性的规范, 以适应不同性质的商品交易, 这些问题通过适用贸易惯例可以在相当程度上得以解决。正是因为如此, 许多国际贸易惯例已被各国商人广泛接受, 并在国际贸易中发挥了极大的作用。

实践中使用较多的国际贸易惯例比如, 有关价格条件的惯例《国际贸易术语解释通

则》(INCOTERMS), 有关支付方式的惯例《跟单信用证统一惯例》(UCP)、《托收统一规则》(URC) 等, 见表 1-1 所示。

表 1-1 国际贸易中常用的国际惯例

关于贸易术语 的国际惯例	《国际贸易术语解释通则》
	《美国对外贸易定义修订本》
	《华沙-牛津规则》
关于支付方式 的国际惯例	《跟单信用证统一惯例》
	《托收统一规则》
	《见索即付保函统一规则》
关于货物运输 的国际惯例	《海牙规则》
	《维斯比规则》
	《汉堡规则》

《中华人民共和国民法通则》第 142 条明确规定, 中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系, 可以适用国际惯例。国际贸易惯例与规则不断更新修改, 有效地适应了发展变化的国际贸易需求。

第二节

国际货物买卖业务流程

国际货物买卖, 站在一国的立场上也可称为进出口贸易, 其业务环节很多, 各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中, 不同的交易、不同的交易条件, 其业务环节也不尽相同。在具体工作方面, 各个环节又常需要交叉进行, 或者出现齐头并进的情形。但是, 就基本业务而言, 进出口贸易的流程, 可以概括为三个阶段: 交易前的准备阶段, 交易中的磋商和订约阶段, 交易后的履约阶段。以下分别对这三个阶段进行介绍。

一、交易前的准备阶段

交易前的准备工作包括两个方面: 一方面, 必须进行市场调研, 如对所欲订购(进口)的商品的市场调研、对目标客户的调研, 并在调研的基础上选择客户并与之建立业务

关系；另一方面，进出口商品有许多必要的基础手续需要办理，如取得进出口经营者登记和备案、办理海关登记注册、申请配额或许可证、申请外汇账户、领取付汇核销单、制定进出口经营方案等。具体工作见图 1-1。

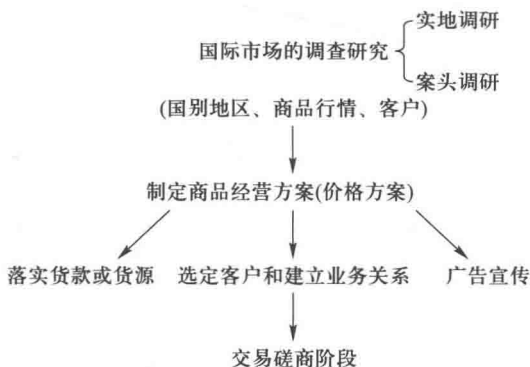


图 1-1 交易前的准备工作

二、交易中的磋商和订约阶段

做好了进出口贸易的一系列准备工作，就进入了贸易的磋商和订约阶段。在这一阶段，进出口双方就买卖商品的有关条件进行协商，然后就协商一致的内容签订合同。因此，此阶段包含交易磋商和订立合约两个步骤。

（一）交易磋商

外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系以后，可就进出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判，即交易磋商。

1. 磋商的形式

磋商的形式有口头磋商和书面磋商两种。口头磋商包括电话洽谈和面对面的磋商。面对面磋商的形式主要有邀请国外客户来访，参加各种商品交易会，以及由我方派遣贸易代表，或委托驻外机构、海外企业代为在当地洽谈等。书面磋商主要通过双方交换信件、传真或电子邮件进行。

2. 磋商的内容

交易磋商主要是围绕买卖货物的各种交易条件，如合同的标的（货物的品名、质量、数量、包装）、价格与支付条款、交货条件（运输、保险）、争议的预防和处理条款（检验、索赔、不可抗力和仲裁）等进行协商。

其中品名、质量、数量、包装、价格、装运与支付七项为主要内容或主要交易条件。买卖双方欲达成交易、订立合同，至少须对这七项交易条件进行磋商并取得一致意见。至于其他交易条件，特别是检验、索赔、不可抗力和仲裁，它们虽非成立合同不可缺少的内容，但是为了提高合同质量，防止或减少争议的发生以及便于解决可能发生的争议，买卖双方交易磋商时也不应忽视。

为了简化交易磋商的内容、加速磋商的进程，节省磋商的时间和费用，精明的进出口商往往就所经营的商品事先拟订对每笔交易都适用的一套共性的交易条件，即一般交易条件。

一般交易条件通常包括以下三个方面：一是有关争议的预防和处理条款；二是有关主要交易条件的补充说明（如品质机动幅度，数量机动幅度，是否允许分批/转运，保险金额、险别和适用的保险条款等）；三是个别的主要交易条件（如通常采用的包装方法、付款方式等）。一般交易条件大都印在由进口商或出口商自行设计和印制的合同中，有的则单独印制成文。有经验的贸易商往往在进行正式磋商之前，先就一般交易条件与对方达成一致，提高磋商的效率。

3. 磋商的环节

磋商的环节一般包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是合同成立必不可少的两个环节。（具体内容见第九章）

（二）订立合同

在交易磋商过程中，一方发盘经另一方接受以后，交易即告成立，买卖双方就构成了合同关系。为了更好地明确买卖双方的责任，便于履行各自的义务，在实际业务中，交易达成后，进出口双方通常要签订有一定格式的书面合同，合同中明确规定买卖双方磋商一致的内容，如交易标的的品名、质量、数量、包装、价格、装运、货款支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等。书面合同是表示买卖双方意思完全一致的证明文件和处理争议的主要依据。进出口合同既体现了当事人之间的经济关系，也体现了当事人之间的法律关系，既受法律保护，也受法律约束。因此，合同条款对买卖双方的权利和义务必须明确具体地列述，并符合法律规范。

三、交易后的履约阶段

合同订立后，买卖双方就应根据合同规定，履行各自的义务。若有违反或不履行，致使对方蒙受损失，违约方必须承担赔偿责任对方的法律责任。

国际货物买卖合同（或者称为进出口合同）的履行过程是一个综合性的操作过程，由于地理空间的遥远，买卖双方很难一手交钱一手交货，所以货物通过承运人由卖方流向买方，货款通过银行由买方流向卖方见图 1-2，而连接货物和货款的则是与双方履约行为相对应的单据。

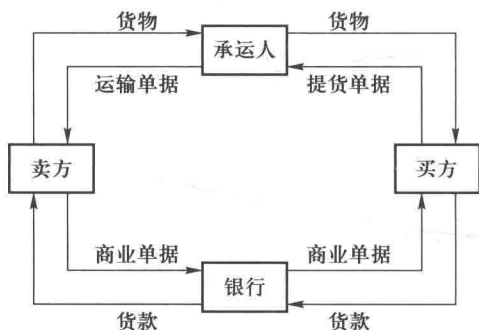


图 1-2 货物与单据传送示意图